

PPP DE LA INFRAESTRUCTURA DE COMPRAS

Evaluación de la capacidad del gobierno para preparar, obtener y administrar PPP



WORLD BANK GROUP

Tania Ghossein
Mikel Tejada Ibanez
6 de diciembre de 2017

Origen y línea de tiempo

2014

Solicitud de
PPP CSSA
y

2015

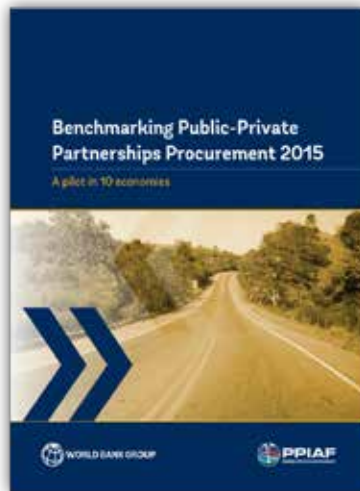
Recopilación
piloto de
datos en 10

2016

Escala a hasta
82 economías

2017/2018

Escala a hasta
135 economías



Cobertura geográfica

Hitos de las compras de PPP en 2016
 Hitos de las compras de PPP en 2017
 82 economías

10 economías piloto

Este de Asia y Pacífico (11 economías)

Camboya	Papúa	Nueva Guinea
China	Filipinas	
Indonesia	Tailandia	
Malasia	Timor Oriental	
Mongolia	Vietnam	
Myanmar		

Latinoamérica y el Caribe (14 economías)

Argentina	Ecuador	Nicaragua
Brasil	Guatemala	Panamá
Colombia	Honduras	Perú
Costa Rica	Jamaica	Uruguay
República Dominicana	México	

África Subsahariana (20 economías)

Angola	Ghana	Senegal
Benín	Kenia	Sudáfrica
Camerún	Madagascar	Tanzania
Congo, Rep. Dem.	Malawi	Togo
Congo, Rep.	Mauricio	Uganda
Costa de Marfil	Mozambique	Zambia
Gabón	Nigeria	

Alto ingreso del OCDE (12 economías)

Australia *	Lituania
Canadá	Polonia
Chile	Portugal
Francia	Singapur
Italia	Reino Unido
Corea, Rep.	Estados Unidos **

* Estado de Nueva Gales del Sur

** Mancomunidad de Virginia

En negrita: Economías piloto

Europa y Asia Central (12 economías)

Albania	Moldavia
Armenia	Rumania
Bosnia y Herzegovina	Federación Rusa
Bulgaria	Tayikistán
Kazajstán	Turquía
Kirguistán	Ucrania

Medio Oriente y Norte de África (7 economías)

Argelia	Líbano
Egipto, República Árabe de	Marruecos
Irak	Túnez
Jordania	

Sur de Asia (6 economías)

Afganistán	Nepal
Bangladesh	Pakistán
India	Sri Lanka

Actualmente se escala para cubrir 135 economías en todo el mundo en la edición 2018

Alcance del ejercicio de establecimiento de hitos



Suposiciones del estudio de caso



Definición específica del PPP



Amplia definición del marco regulatorio

PPP frente a compras tradicionales

Diferencias entre PPP y compras tradicionales

- § Contratistas simples/múltiples
- § Responsabilidad sobre el riesgo del proyecto
- § Longitud y complejidad de los procesos de compras y contratos
- § Remuneración vinculada al desempeño

Motivaciones y advertencias del PPP frente a las compras tradicionales

Ventajas

- § Finalización dentro del plazo y del presupuesto
- § Mejor asignación de tareas y riesgos
- § Nuevas tecnologías y soluciones innovadoras
- § Planificación a largo plazo

Desventajas

posibles

- § Complejidad y necesidad de una mayor experiencia
- § Implicaciones fiscales/excesivos compromisos del presupuesto
- § Mayores costos de transacción, mayor costo para controlar el cumplimiento del contrato

Justificación

Los PPS son un enfoque complejo para generar estructura

- ü Los PPP pueden ayudar a generar la infraestructura de forma más eficiente
- ü En sólido marco regulatorio es clave para evitar las desventajas.

Los marcos regulatorios sólidos son buenos para todas las

partes

- ü Los gobiernos construyen y preservan capacidades para tratar con los PPP.
- ü Se fomenta la participación del sector privado por medio del compromiso del sector público.

ü Ayuda a reducir la conducta estratégica y las prácticas corruptas.

Los marcos regulatorios maduros respaldan los PPP exitosos

- ü Los PPP exitosos suceden con marcos regulatorios maduros y bien desarrollados.
- ü Los marcos regulatorios sólidos atraen más inversores

Relevancia de la iniciativa

A pesar de su importancia, falta de datos sistemáticos disponibles

- ü Los datos que comparan las buenas prácticas de PPP con marco regulatorio son escasos
- ü Se requieren datos confiables para respaldar con hechos las opciones de

Buena recepción, contribuyentes entusiastas y alta demanda

- ü En general, los contribuyentes demuestran respaldo y disposición por participar
- ü Mayormente recibido por la gerencia del Banco Mundial y la comunidad internacional de PPP
- ü Varios donantes respaldan la continuación del esfuerzo este año

Aplicaciones en curso y potenciales

- ü Encaja a la perfección con el kit de herramientas de PPP CSSA de productos para aprovechar el uso de PPP
- ü Utilizado por PPIAF para monitorear y evaluar sus actividades. GIH lo usa en InfraCompass

Expertos consultados

Más de 30 expertos en PPP globalmente reconocidos han proporcionado orientación

- **Expertos en PPP de MDB y otros IO:**

- Grupo del Banco Mundial: Annand Kumar, Daniel Benitez, Javier Calvo, Jeffrey Delmon, Victoria Delmon, Felipe Goya, Enzo de Laurentiis, Michel Opangi etc.
- Otros MDB: Rocio Medina (IaDB), Isabel Rial (FMI), Walid Abdelwahab (IsDB), etc.
- Otras organizaciones internacionales: Joao Riberio, Caroline Nicholas (UNCITRAL); Ian Hawkesworth (OCDE), Ed Farquharson (Centro Europeo de Conocimientos de PPP), etc.

- **Expertos reconocidos en PPP entre los docentes:**

- David Van Slyke (Universidad de Syracuse), Jacques Gansler (Universidad de Maryland), Lawrence Martin (Universidad del Centro de Florida), John Forrer (Universidad George Washington), Johnathan Halpern (Universidad de Georgetown).

Contrabuyentes

Sector privado

- Estudios de abogados
- Firmas de consultoría
- Operadores de PPP del sector privado
- Instituciones financieras

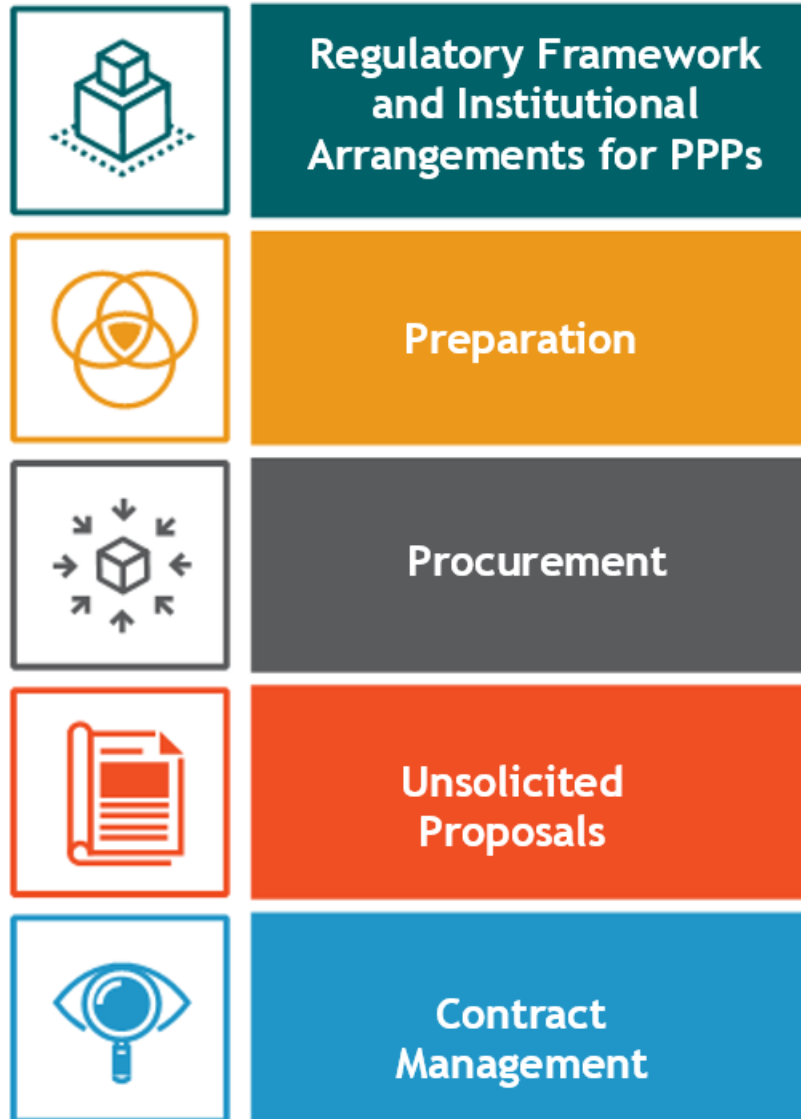
Sector público

- Unidades de PPP
- Ministerio de Economía y Finanzas/Autoridades presupuestarias centrales
- Ministerios de línea relevantes (Ministerio de Transporte, Ministerio de Obras Públicas, etc.)
- Oficinas de compras públicas, Oficina Suprema de Auditoría, oficinas contra la corrupción

Otros

- Docentes
- Cámaras de comercio

Cobertura temática



Indicadores para la acción

Puntaje ~~52~~ →

Puntaje 58

Al adoptar buenas prácticas ya implementadas en otras economías:

- Al realizar evaluaciones clave antes de lanzar la compra de un PPP:
+0,50 puntos
+0.50 si se ha adoptado una metodología específica.
- Requisito regulatorio de publicar el contrato:
+1 punto
+1 punto si se publica en línea
- Si se requiere un procedimiento competitivo después de aceptar una propuesta no solicitada:
+ 1 punto
- Si el mecanismo de resolución de disputas de PPP se incluye en la ley:
+ 1 punto
+ 1 punto si se detallan mecanismos específicos de resolución



HITOS DE LAS COMPRAS DE PPP EN 2017

Preparación de PPP
Se requiere la aprobación de la Autoridad Presupuestaria Central antes de la licitación y antes de la firma del contrato
Evaluación del análisis económico con metodología específica desarrollada
Evaluación comparativa de PPP frente a las compras públicas con metodología específica desarrollada
Se requiere la inclusión de un contrato borrador de PPP en la solicitud de propuesta
Compra de PPP
Los miembros del comité de evaluación deben cumplir calificaciones específicas y se regula una membresía detallada
Aviso de compras públicas de PPP emitido por la autoridad de compras y disponible en línea
Periodo de tiempo mínimo para presentar las ofertas (90 días)
Los documentos de la licitación detallan las etapas del proceso de compra
Solicitudes de aclaración de aviso de compras y/o solicitud de propuestas permitidas y respuestas divulgadas públicamente
Se requiere la presentación de un modelo financiero con la propuesta
Las propuestas se evalúan estricta y únicamente de acuerdo con los criterios publicados de evaluación
Publicación del aviso de asignación, disponible en línea
Notificación del resultado del proceso de compras de PPP, incluidos los criterios de selección
Reglamentación de las negociaciones con el oferente seleccionado antes de la firma del contrato
Gestión de contratos de PPP
Sistema para administrar la implementación del contrato de PPP: Equipo de gestión del contrato y consulta con expertos en compras de PPP
Sistema de monitoreo y evaluación: El socio privado proporciona información periódica, y la autoridad de compras recopila información
Reglamentación de un cambio en la estructura (por ej., composición de participantes) del socio privado: las mismas calificaciones se requieren legalmente para la entidad de reemplazo
Reglamentación de modificación/renegociación del contrato de PPP (una vez que se firma el contrato): Limitación para cambiar el alcance y/o el objeto del contrato
Reglamentación de las circunstancias que pueden ocurrir durante la vigencia del contrato de PPP: Fuerza mayor; acción material adversa del gobierno
Mecanismos de resolución de disputas: recurrir al arbitraje
Derecho de intervención de prestamistas expresamente regulado
Causas para la rescisión de un contrato PPP y consecuencias de rescisión expresamente reguladas

Preparación de PPP
Priorización de PPP consistente con la priorización de la inversión pública pero sin reglamentación de un procedimiento detallado
Evaluación de accesibilidad fiscal requerida, pero sin una metodología específica desarrollada
Identificación de riesgos y asignación requerida, pero sin una metodología específica desarrollada
Evaluación de viabilidad financiera requerida, pero sin una metodología específica desarrollada
Evaluación del mercado no requerida legalmente
Contratos modelo documentos estandarizados de transacciones de PPP no desarrollados
Compra de PPP
Procedimiento cuando solo se recibe una propuesta, y no regulado
Sin requisito de publicar el contrato PPP
Gestión de contratos de PPP
Sistema para administrar la implementación del contrato de PPP: Establecer herramientas adicionales para un ejemplo de manual de implementación de PPP
Sistema de monitoreo y evaluación: Poner la información sobre el rendimiento a disposición del público y divulgarla en línea
Reglamentación de modificación/renegociación del contrato de PPP (una vez que se firma el contrato): Establecer limitaciones adicionales, por ejemplo, para prevenir el cambio de la asignación de riesgo del contrato
Reglamentación de las circunstancias que pueden ocurrir durante la vigencia del contrato de PPP: Cambio en la ley y la refinanciación
Mecanismo para la resolución de disputas: Establecer un mecanismo específico para la resolución de disputas de PPP además de recurrir al arbitraje

Posibilidad de mejoras

Desafíos principales

Disposiciones reglamentarias frente a la práctica real

- ✓ El indicador basado en las reglamentaciones no captura totalmente la implementación
- ü La implementación de las disposiciones correctas es un punto inicial necesario y

Limitación del sector

- ✓ Enfoque en la infraestructura física (transporte, dejando de lado otros sectores.
- ü Los expertos acuerdan que el transporte es la mejor alternativa para un ejercicio de hitos.

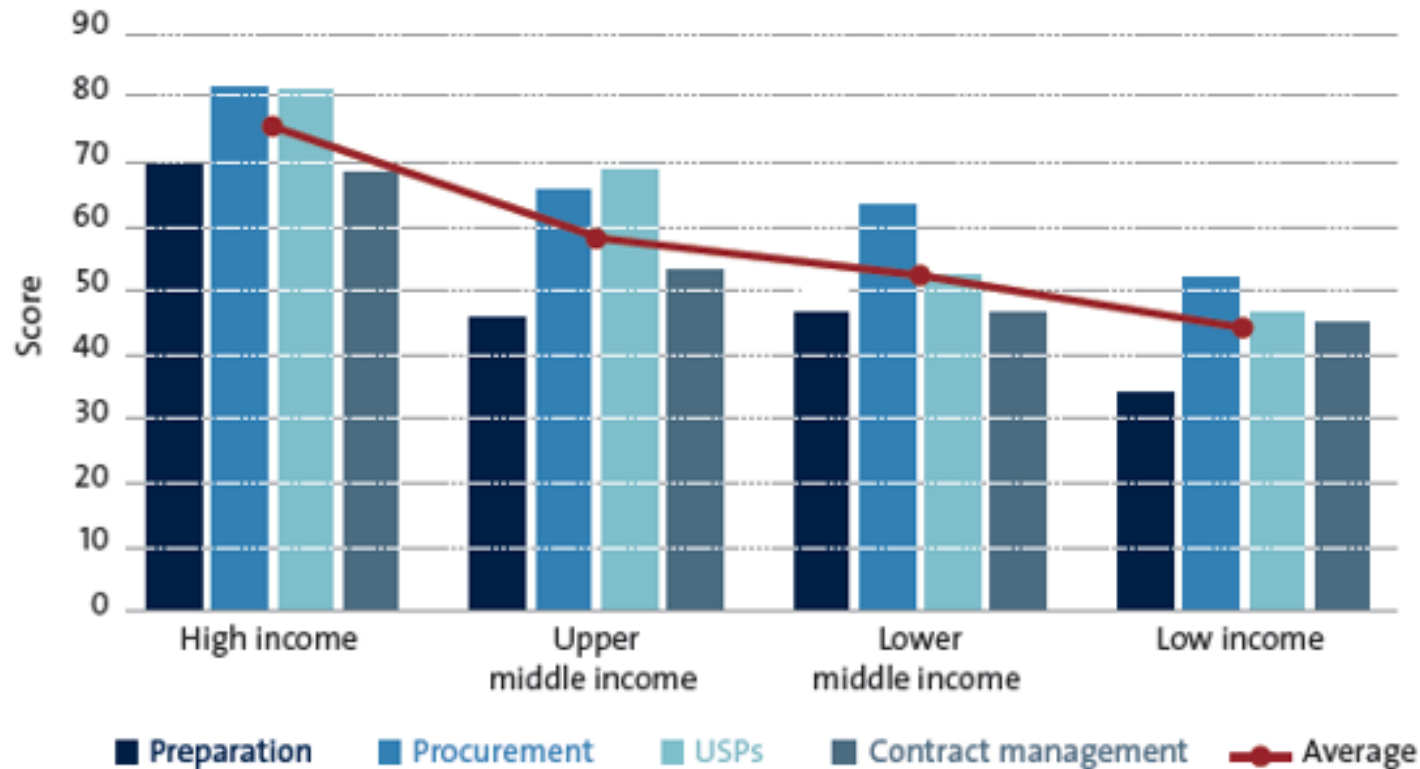
PPP a nivel subnacional

- ✓ Alcance restringido a nivel nacional/federal
- ü El nivel nacional/federal ofrece una buena representación, asegura la cobertura global.

Hallazgos principales

Hitos de las compras de PPP en 2017

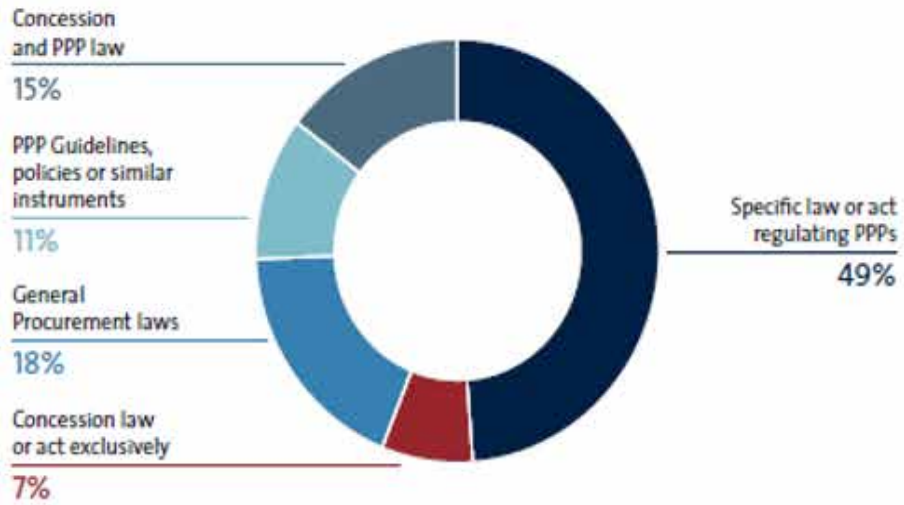
Cuando menor es el ingreso del grupo, menor es el rendimiento en las cuatro áreas evaluadas.



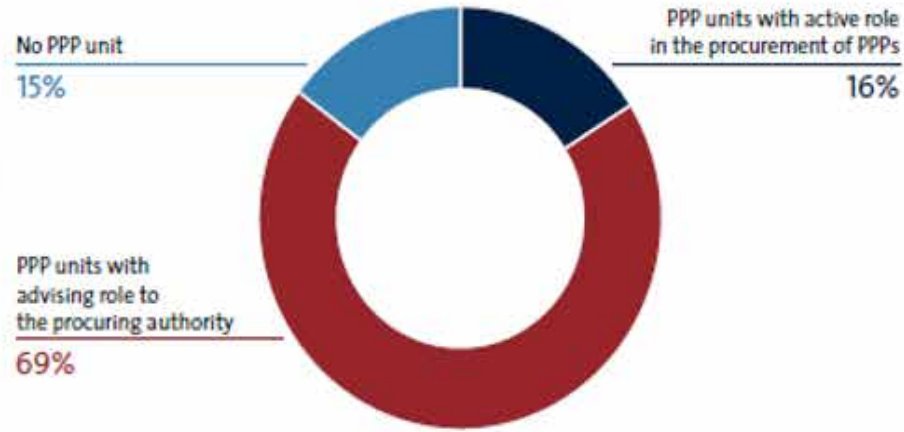
Source: *Benchmarking PPP Procurement 2017*.

Note: PPP = public-private partnership; USP = unsolicited proposal.

El 49% de las economías regula los PPP con una ley específica de PPP. Asimismo, solo el 15% no tiene una unidad PPP



Note: PPP = public-private partnership.
Source: Benchmarking PPP Procurement 2017



Note: PPP = public-private partnership.
Source: Benchmarking PPP Procurement 2017

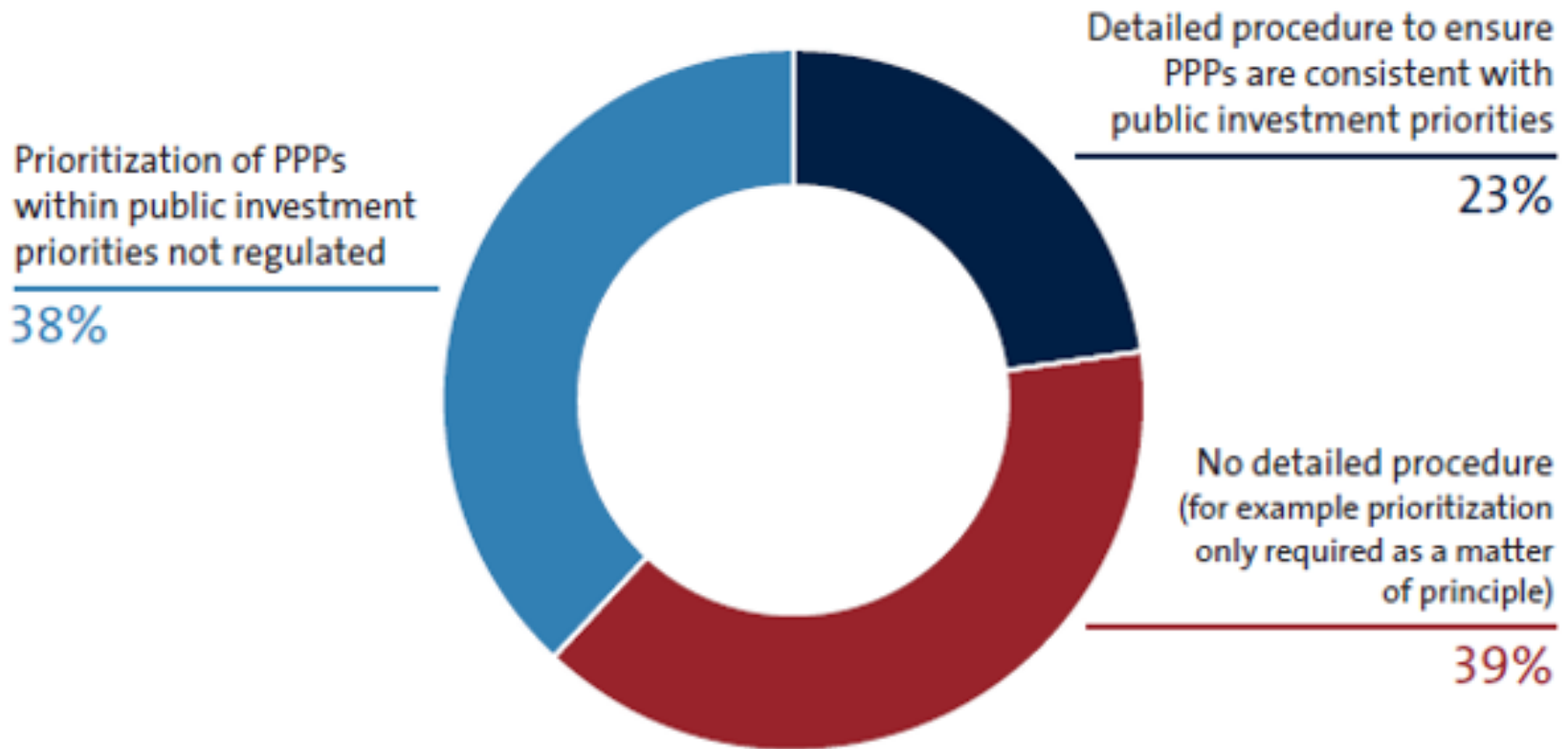
Preparación de PPP

- § Aprobación del Ministerio de Finanzas o la autoridad presupuestaria central
- § Integración del PPP en el contexto más amplio de la inversión pública
- § Evaluación de viabilidad de PPP:
- § Obtención de los permisos y autorizaciones necesarias
- § Estandarización de contratos de PPP y documentos de procedimientos

Compra de PPP

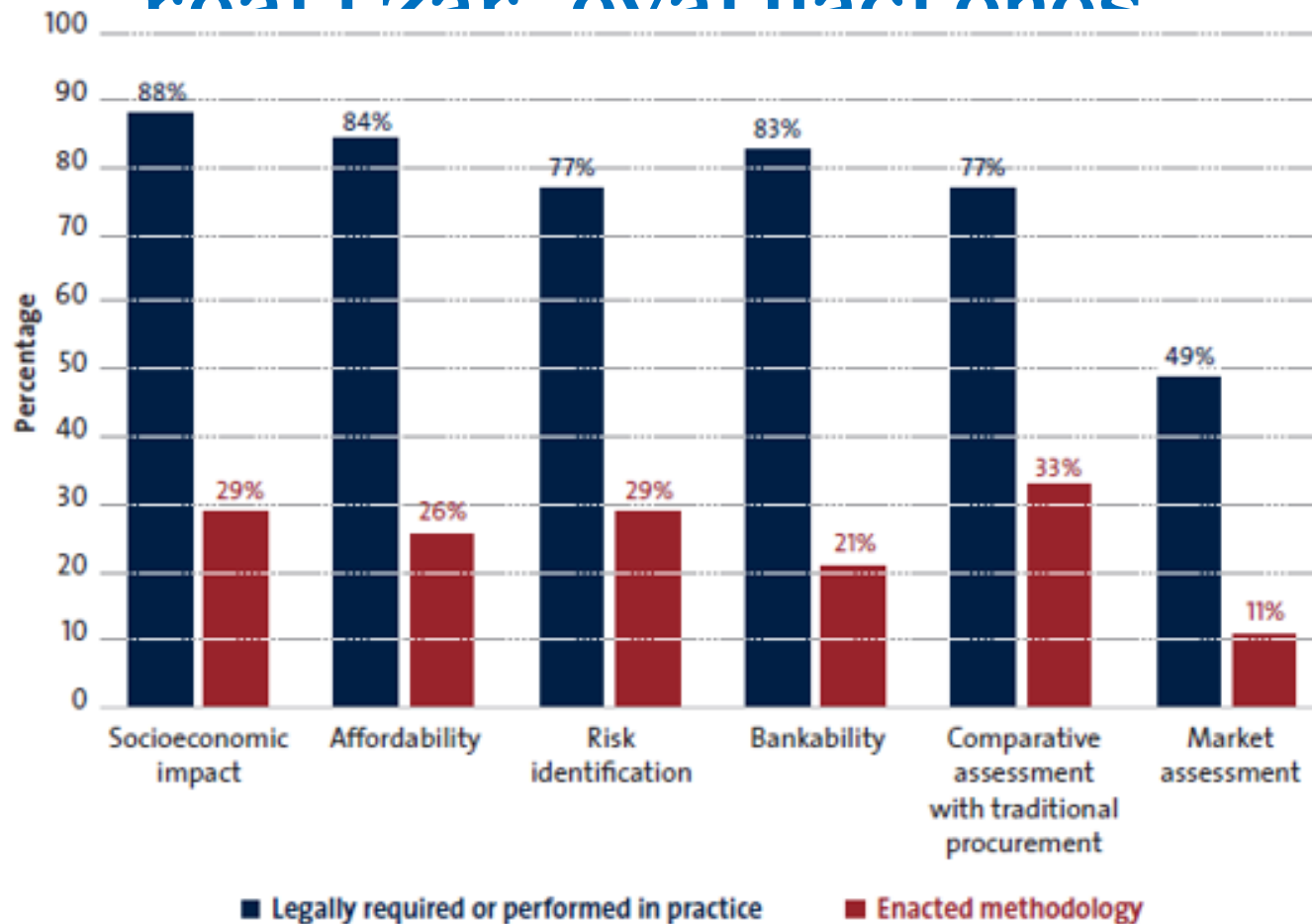
- § Composición del comité de evaluación de PPP
- § Publicación del aviso de compras /documentos de licitación de PPP
- § Período mínimo legal para preparar ofertas de PPP
- § Procedimientos disponibles de compras
- § Criterios de calificación previa y evaluación
- § Tratamiento de propuestas únicas
- § Publicación y notificación de la asignación de PPP
- § Período de inactividad después de la asignación del contrato
- § Reglamentación/restricción de negociaciones entre la asignación y la firma del contrato de PPP
- § Publicación del contrato de PPP

Solo el 23% de las economías cuenta con procedimientos detallados para asegurar que los PPP se prioricen estratégicamente



PPP = public-private partnership.
Source: Benchmarking PPP Procurement 2017

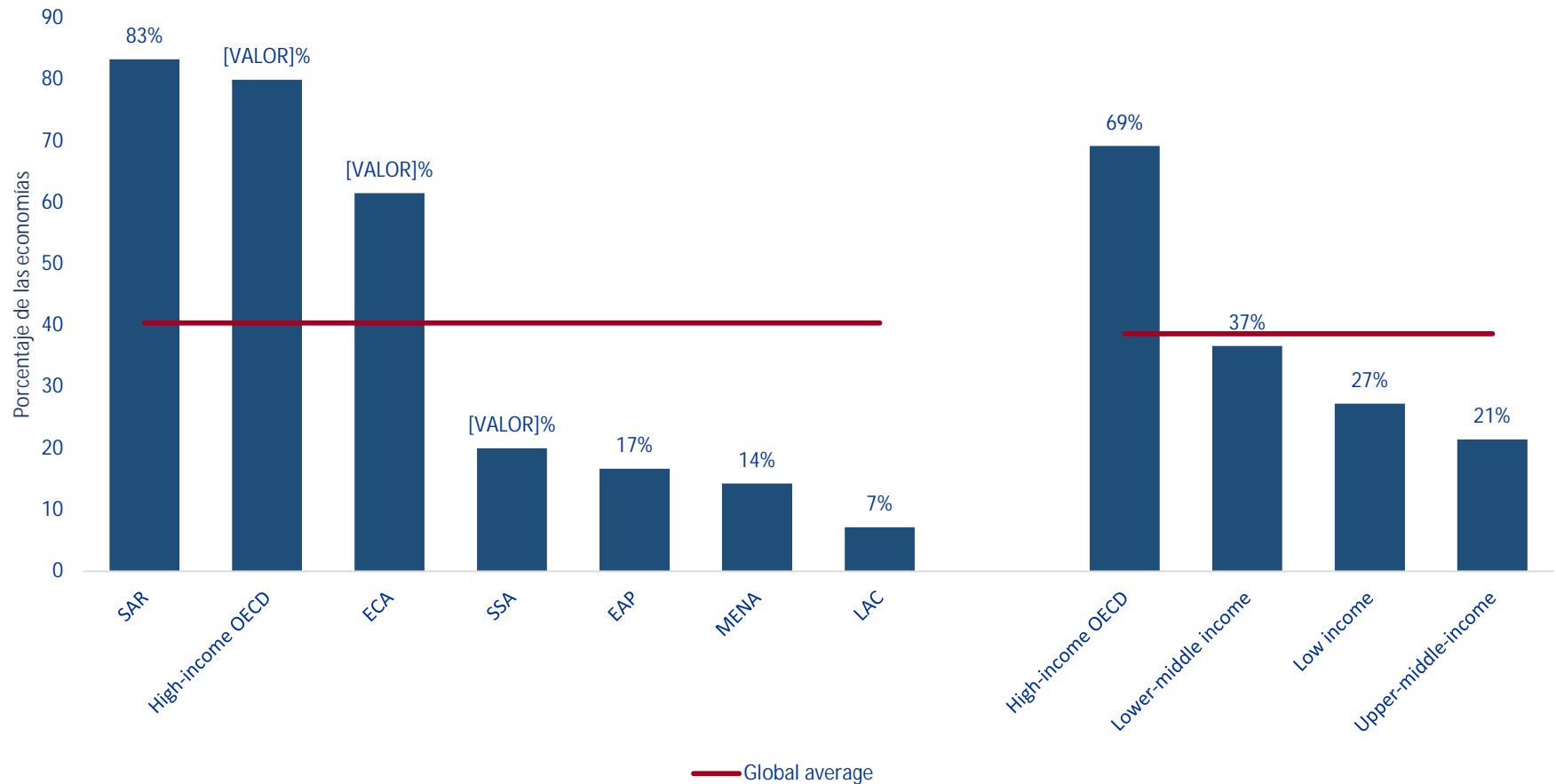
Menos de un tercio ha adoptado metodologías específicas para



PPP = public-private partnership.

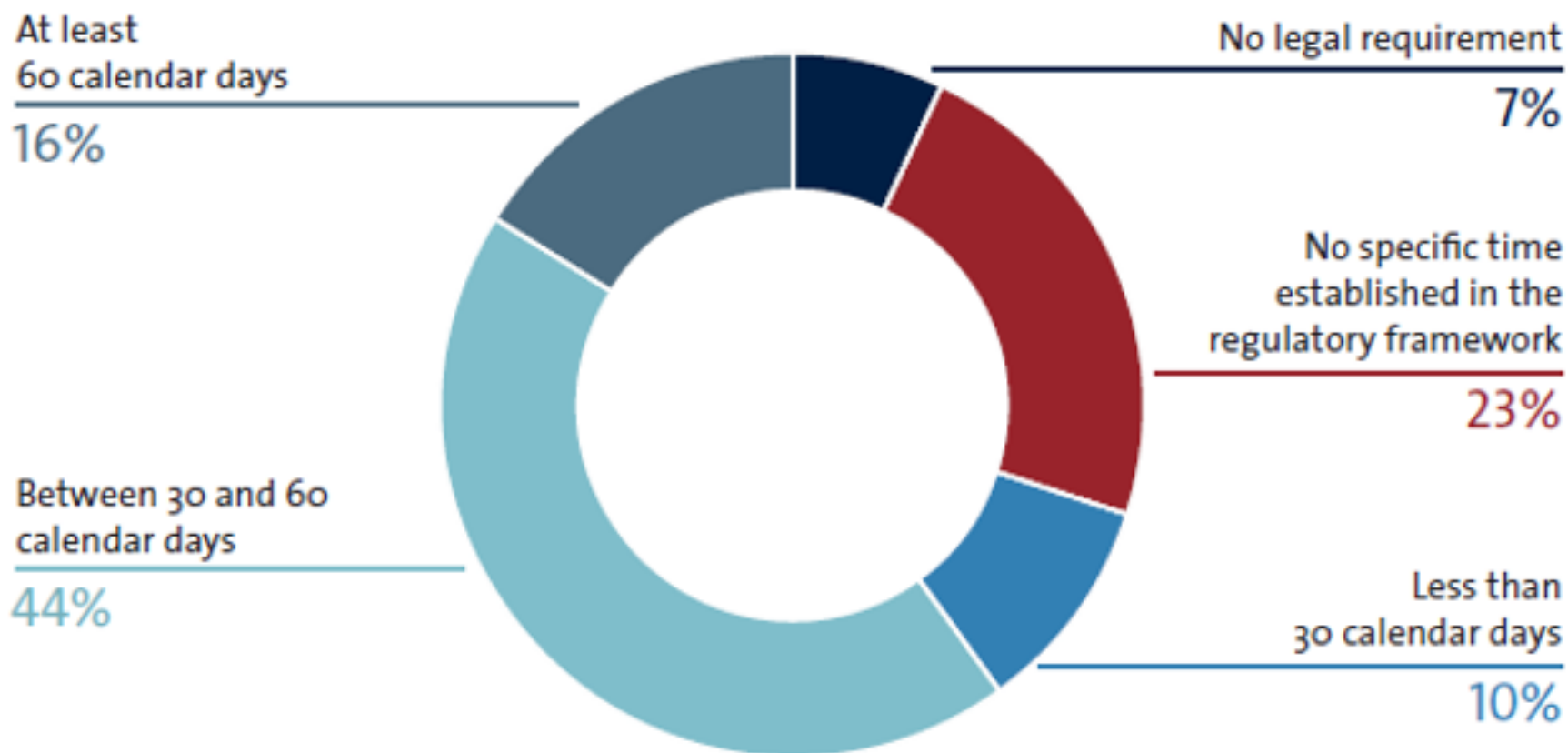
Source: Benchmarking PPP Procurement 2017

La estandarización varía ampliamente entre las regiones y niveles de ingresos



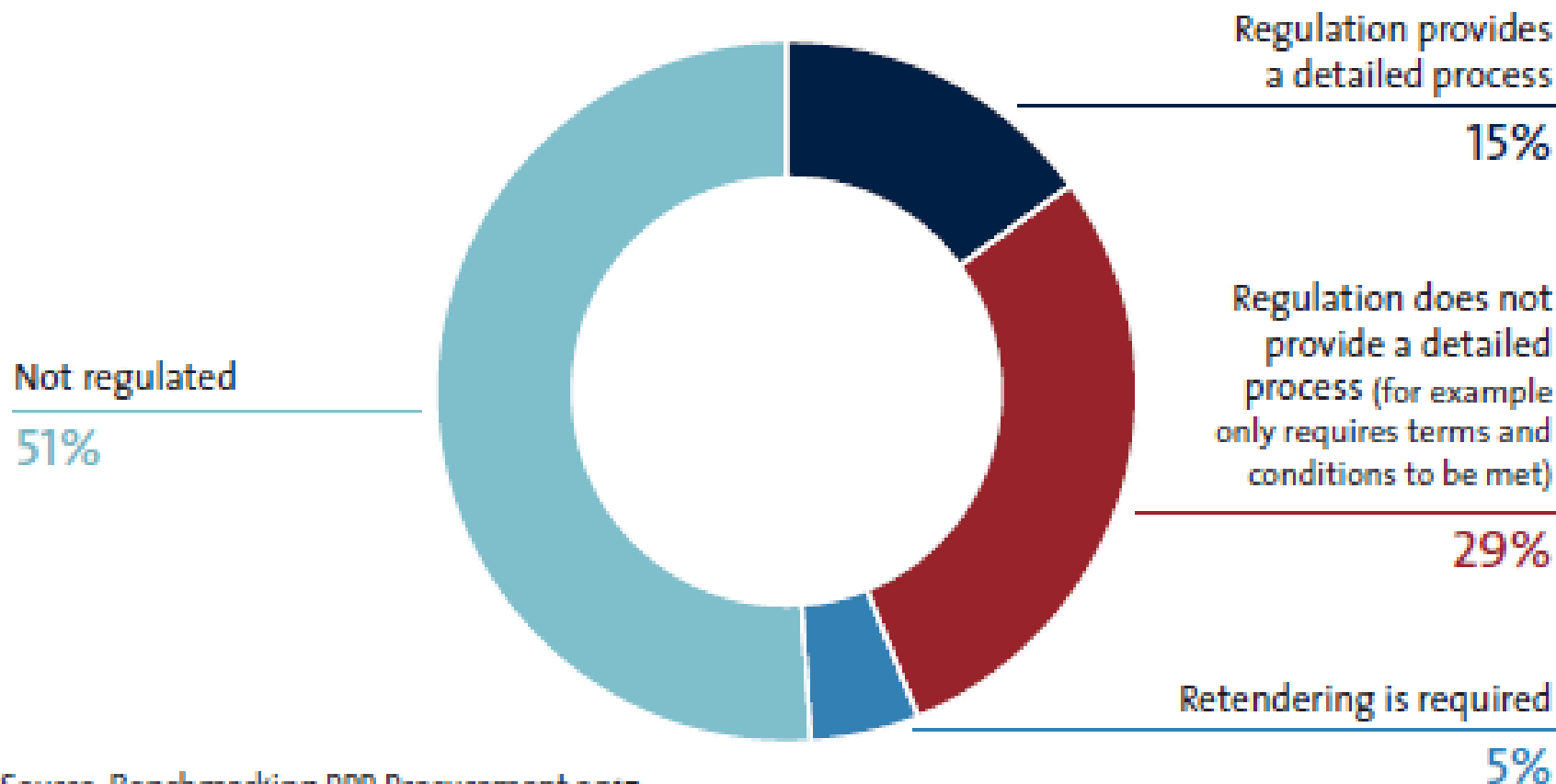
Fuente: Hitos de las compras de PPP en 2017
Desglose por región y nivel de ingreso (porcentaje, N=82)

40% no especifica un período mínimo para la preparación de la oferta o requiere menos de 30 días



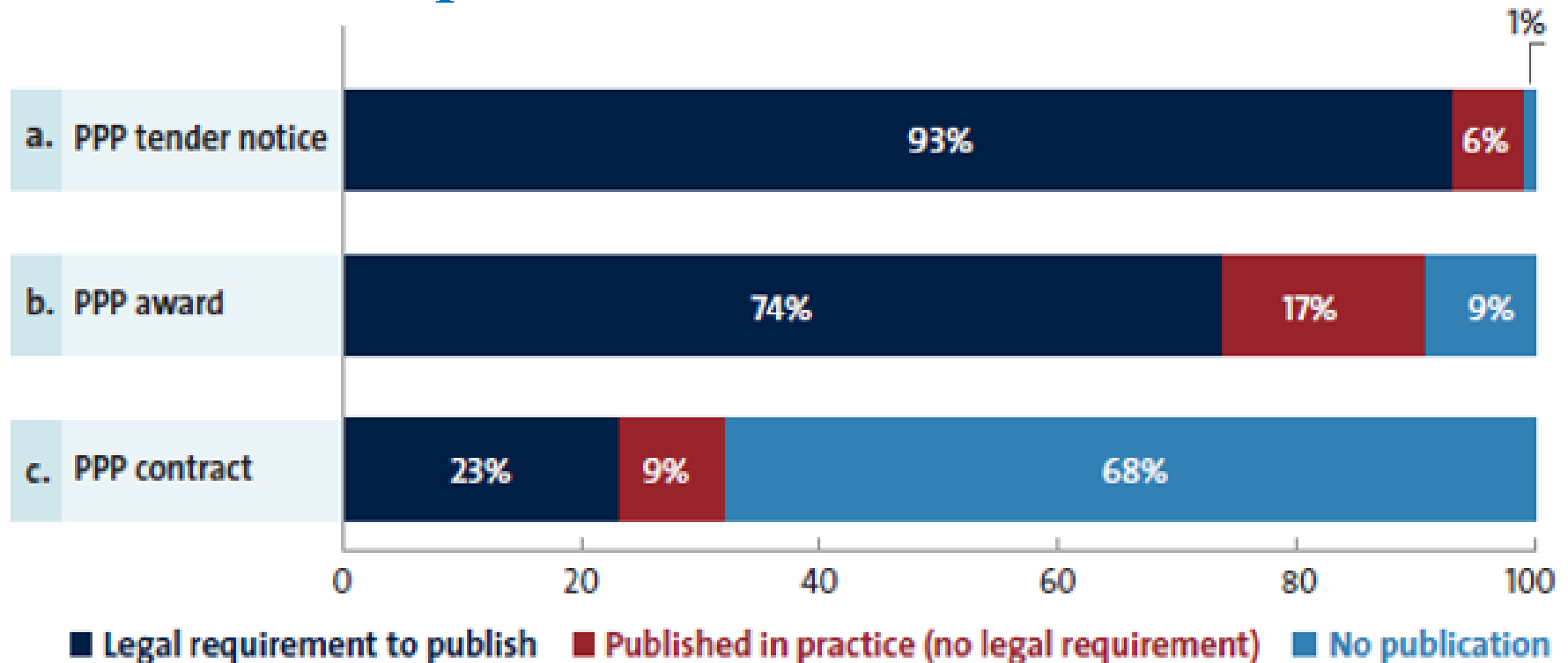
Source: Benchmarking PPP Procurement 2017

El 51% no cubre casos donde solo se recibe una propuesta, y el 15% no detalla un proceso específico



Source: Benchmarking PPP Procurement 2017

El 23% de las economías publica el contrato de PPP y muy pocas lo publican en línea



Note: PPP = public-private partnership.

Source: Benchmarking PPP Procurement 2017

Propuestas no solicitadas

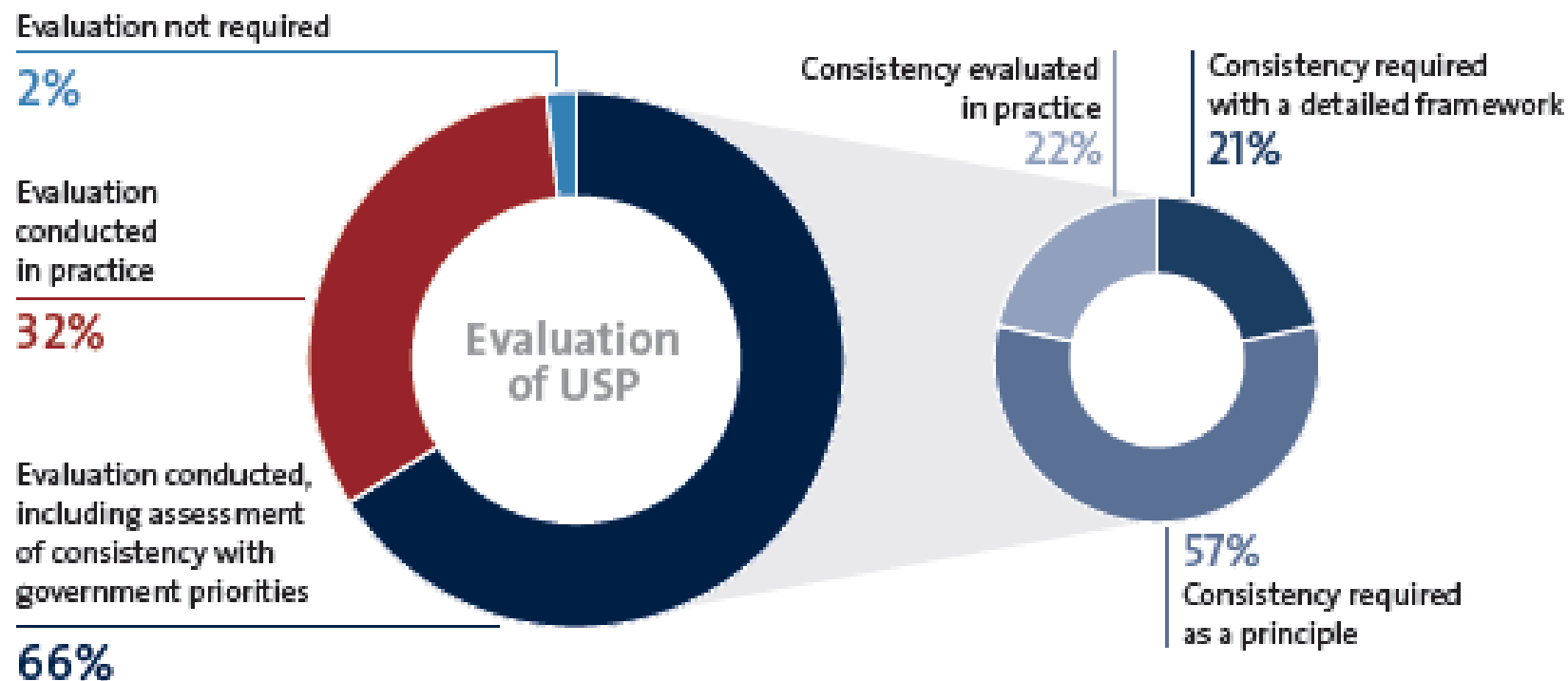
- § Evaluación e investigación de propuestas no solicitadas (USP)
- § Consistencia de las USP con otras prioridades del gobierno
- § Requisito de procedimiento competitivo para otorgar USP
- § Mecanismo de incentivos para recompensar/compensar la presentación de propuestas no solicitadas

gestión de contratos y rescisión de PPP

23

- § Sistema de gestión de contratos de PPP
- § Sistema para el seguimiento del progreso y finalización de las obras de construcción
- § Sistema de monitoreo y evaluación de contratos de PPP
- § Prohibición de repatriar los ingresos resultantes de la operación de un proyecto de PPP
- § Cambio en la estructura del SPV
- § Modificación o renegociación del PPP
- § Reglamentación de fuerza mayor, refinanciamiento, subcontratación
- § Mecanismo para la resolución de disputas
- § Derecho de intervención de prestamistas
- § Causas y consecuencias de la rescisión de contratos de PPP

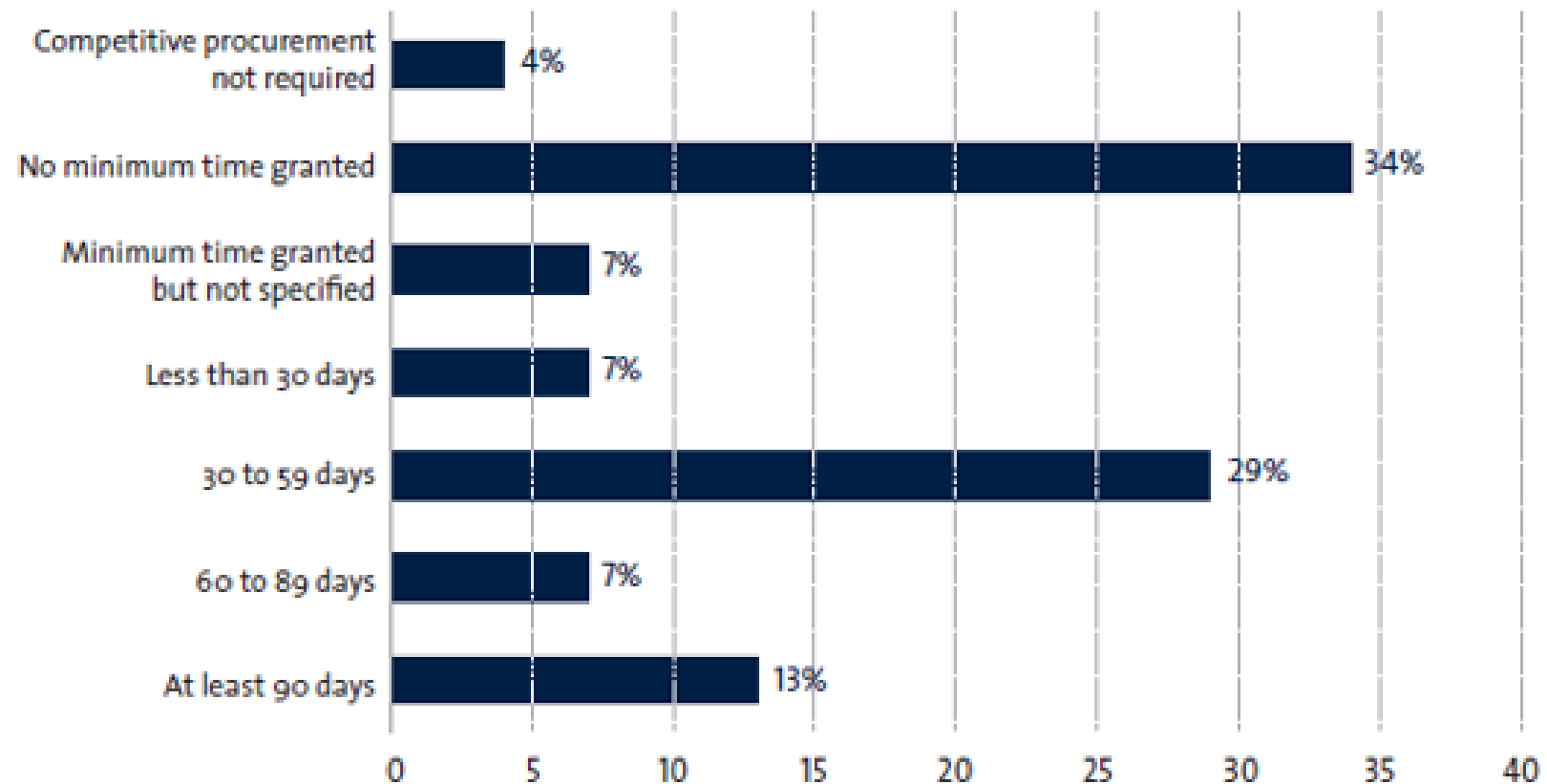
El 68% regula las USP. Solo el 21% cuenta con procedimientos detallados para evaluar la consistencia de las USP



Note: USP = unsolicited proposal.

Source: Benchmarking PPP Procurement 2017

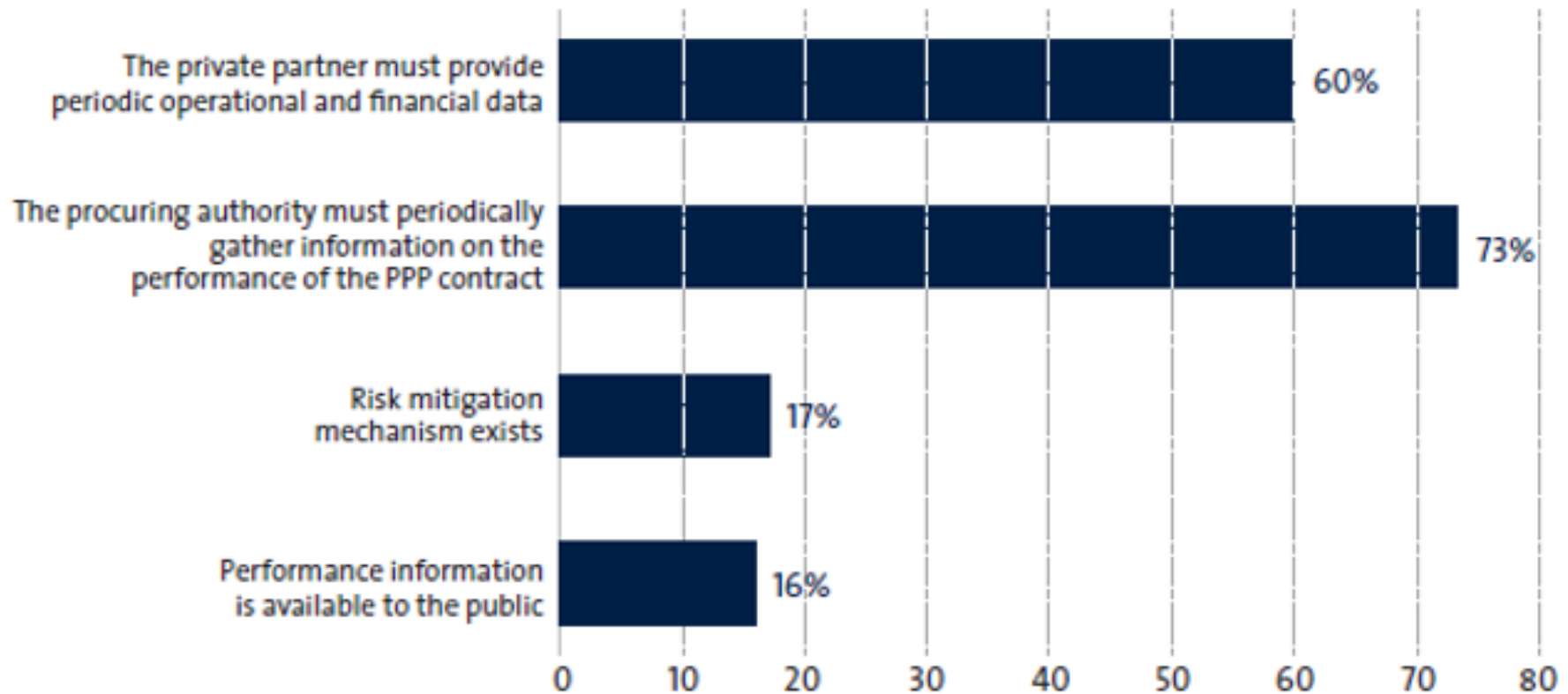
El 13% garantiza al menos 90 días para la presentación de propuestas



Note: USP = unsolicited proposal.

Source: Benchmarking PPP Procurement 2017

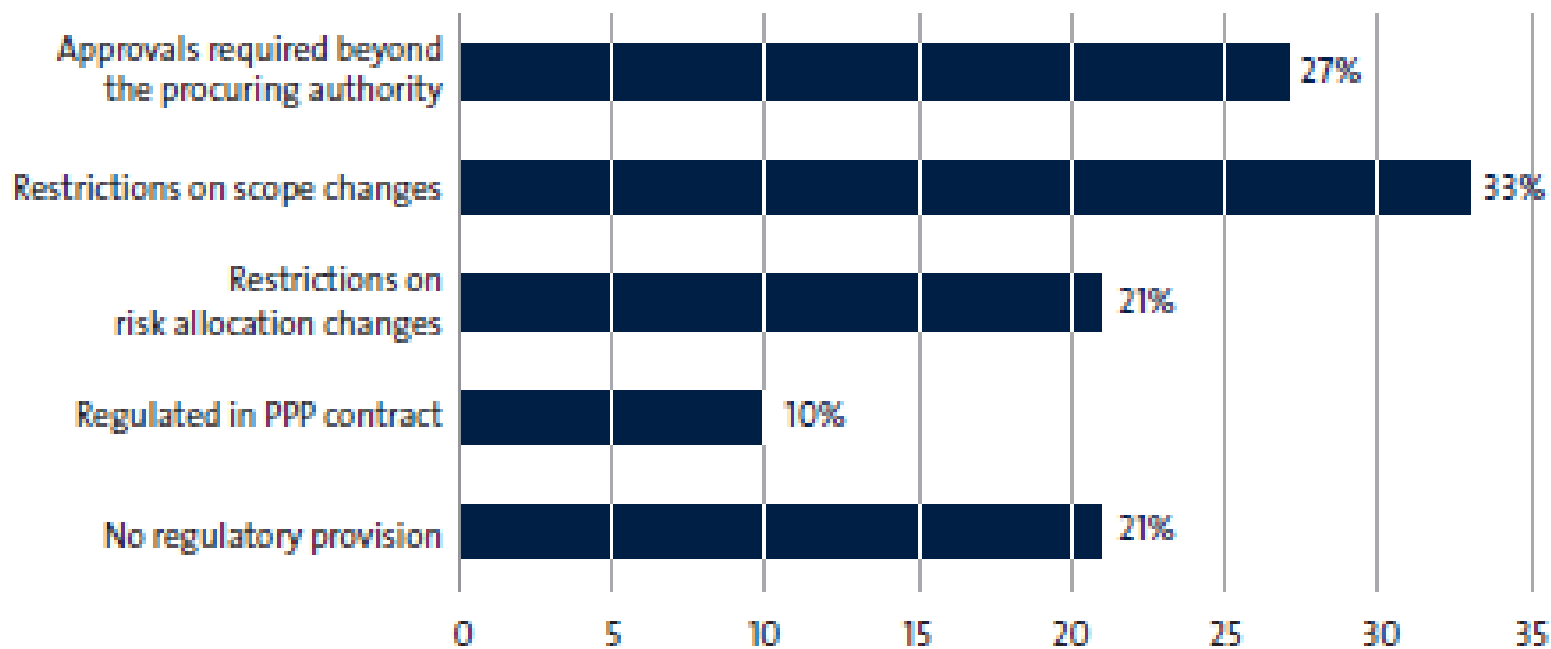
El 16% requiere que los datos operativos y financieros se divulguen públicamente



Note: PPP = public-private partnership.

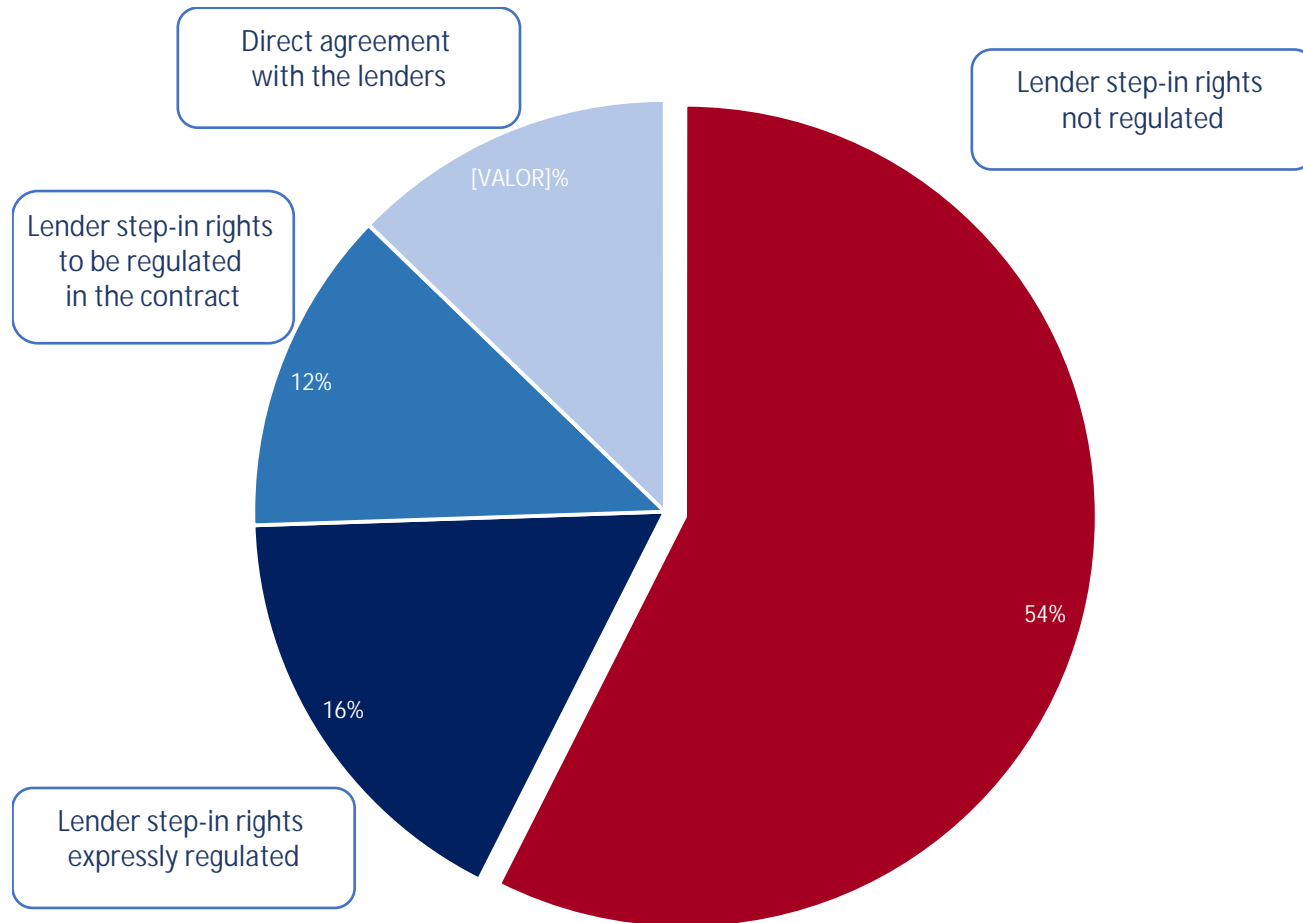
Source: Benchmarking PPP Procurement 2017

La renegociación está restringida: en 33% para los cambios de alcance; en 21% para los cambios a la asignación del riesgo



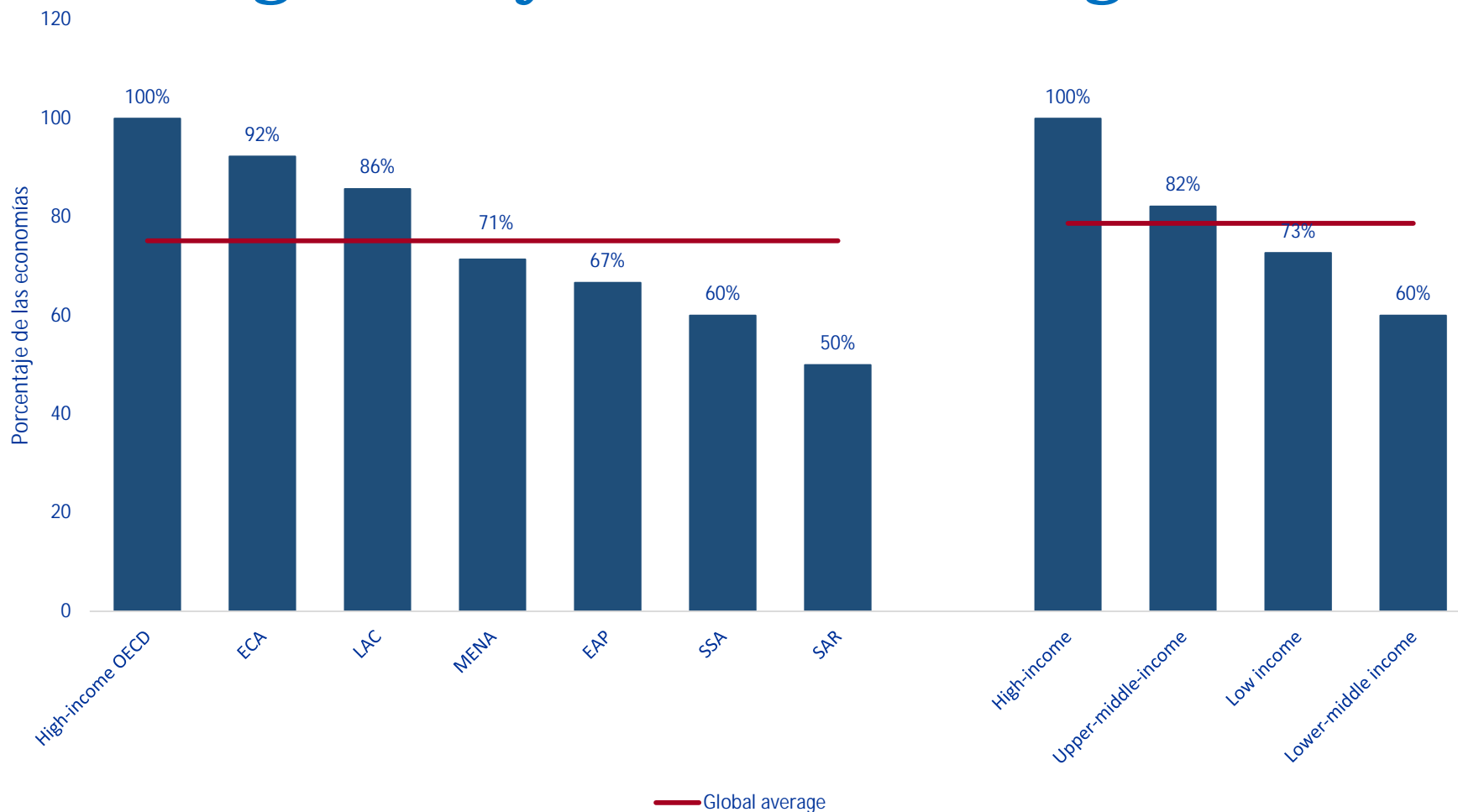
Note: PPP = public-private partnership.
Source: Benchmarking PPP Procurement 2017

Los derechos de intervención de prestamistas no se mencionan en más de la mitad (54%) de las economías



Fuente: Hitos de las compras de PPP en 2017 (porcentaje, N = 78)

El nivel de detalle para reglamentar la rescisión varía ampliamente entre regiones y niveles de ingresos



Fuente: Hitos de las compras de PPP en 2017
Desglose por región y nivel de ingreso (porcentaje, N=82)

CONOZCA AL EQUIPO



Tania Ghossein
Coordinadora del programa



Fernanda Ruiz Nunez
Economista senior



Mikel Tejada Ibanez
Líder de Temas



Nasser Alreshaid
Consultor



**Khasan
Khamudkhanov**
Consultor



Hélène Larroque
Consultora



Svitlana Orekhova
Consultora



Zeina Traboulsi
Consultora



Daria Yurlova
Consultora

¡Gracias!

Sitio web: www.bpp.worldbank.org

Correo electrónico:
procuringinfrastructureppps@worldbank.org